

Индикаторы экономической целесообразности формирования наднациональных организационно-правовых форм в Евразийском экономическом союзе

Соколов Алексей Олегович

Аспирант, факультет государственного управления, МГУ имени Ломоносова, Москва, РФ.

E-mail: a.o.sokolov94@gmail.com

SPIN-код РИНЦ: [1655-9919](https://elibrary.ru/1655-9919)

Аннотация

Статья посвящена анализу института наднациональных организационно-правовых форм хозяйствования, возможностей его создания в Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС), выбору индикаторов, позволяющих объективно оценить целесообразность разработки и внедрения тех или иных наднациональных организационно-правовых форм (НОПФ). В ходе анализа подробно проанализированы причины, по которым в последней трети XX столетия на фоне углубления процессов региональной интеграции появился институт наднациональных юридических лиц, даны его основные характеристики: учреждение решением уполномоченного наднационального органа; регистрация в одной из союзных стран; возможность осуществления деятельности на всей территории интеграционного объединения; участники (учредители) должны представлять не менее чем две страны интеграционного объединения; цели деятельности организации не должны противоречить заявленным целям интеграции. Представлено краткое описание действующих и находящихся в стадии разработки моделей НОПФ, таких как группа экономических интересов, группа территориального сотрудничества, акционерное общество, кооператив, малое предприятие, фонд. Дана оценка перспектив внедрения института НОПФ в ЕАЭС, определены наиболее перспективные и востребованные в рамках евразийской интеграции модели. В результате обобщены подходы к оценке экономической целесообразности различных видов наднациональных организационно-правовых форм путем изучения динамики регистрации хозяйствующих субъектов, их рыночной выживаемости, изменения рыночной стоимости наднациональных компаний, готовности экономических агентов к кооперационному сотрудничеству в рамках НОПФ и др. Кроме того, обоснован комплекс индикаторов, которые позволят дать объективную оценку целесообразности внедрения НОПФ в ЕАЭС: релевантность учреждаемых правовых форм стратегическим целям интеграционного объединения; уровень готовности организаций и предприятий к сотрудничеству в рамках НОПФ; экономия административных и правовых издержек, связанных с организацией и ведением хозяйственной деятельности одним экономическим субъектом в нескольких государствах интеграционного объединения; динамика взаимных прямых инвестиций.

Ключевые слова

ЕАЭС, евразийская компания, наднациональная организационно-правовая форма хозяйствования, группа экономических интересов, группа территориального сотрудничества, взаимные инвестиции.

Indicators of Economic Feasibility of Creating Supranational Organizational and Legal Forms within the Eurasian Economic Union

Alexey O. Sokolov

Postgraduate student, School of Public Administration, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russian Federation.

E-mail: a.o.sokolov94@gmail.com

Abstract

The article is devoted to the analysis of the institute of supranational business entity forms, the possibilities of its creation in Eurasian Economic Union (EAEU), the choice of indicators to ensure an objective assessment of the feasibility of developing and implementing certain supranational organizational and legal forms. The reasons why the institute of supranational legal entities appeared in the last third of the twentieth century against the background of deepening regional integration processes are analyzed in detail, its main characteristics are given: establishment by a decision of an authorized supranational body; registration in one of the union countries; the possibility of carrying out activities throughout the territory of the integration association; participants (founders) must represent at least two countries of the integration association; the goals of the organization's activities should not contradict the stated goals of integration. A brief description of the existing and currently under development models of supranational organizational and legal forms, such as a group of economic interests, a group of territorial cooperation, a joint-stock company, a cooperative, a small enterprise, a foundation, is presented. The prospects for the establishment of the institution of supranational organizational and legal form in the EAEU are assessed, the most promising and in-demand models within the framework of Eurasian integration are identified. As a result, the approaches to assessing the economic feasibility of various types of supranational organizational and legal forms are generalized by studying the dynamics of registration of economic entities, their market survival, changes in the market value of supranational companies, the readiness of economic agents for economic cooperation within the framework of supranational organizational and legal forms, etc. Furthermore, a set of indicators is substantiated that will allow an objective assessment of feasibility of introducing a supranational organizational and legal form in the EAEU: the relevance of the legal forms being established to the strategic goals of the integration association; the level of readiness of organizations and enterprises to cooperate within the framework of a supranational organizational and legal form; savings in administrative and legal costs associated with the organization and conduct of economic activity by one economic entity in several states of the integration association; the dynamics of mutual direct investments.

Keywords

EAEU, Eurasian company, supranational organizational and legal form of management, group of economic interests, group of territorial cooperation, mutual investments.

Введение

Повышение эффективности интеграционного процесса — главная задача, стоящая сегодня перед государствами, входящими в Евразийский экономический союз (ЕАЭС). В Стратегических направлениях развития евразийской интеграции до 2025 г. отмечается, что ее решение будет осуществляться, в том числе путем реализации совместных кооперационных проектов¹. Как показывает международная практика, одним из наиболее перспективных механизмов кооперации может выступать институт наднациональных организационно-правовых форм (НОПФ). В соответствии с поручением Евразийского межправительственного совета (ЕМПС) еще в 2019 г. была начата проработка вопроса формирования системы евразийского корпоративного права и создания наднациональных «Евразийских компаний» (ЕК)². На проектно-аналитической сессии по вопросам создания евразийских компаний, проведенной в январе 2020 г. Евразийской экономической комиссией (ЕЭК) совместно с Деловым советом ЕАЭС и НП «Евразийский центр интеграционных исследований и коммуникаций», была подтверждена достаточно высокая заинтересованность бизнес-сообщества государств ЕАЭС в создании подобных структур.

Наиболее успешным примером наднациональных юридических лиц считаются действующие в ЕС с 2007 г. Европейские публичные общества (Societas Europaea — SE). Именно этот опыт планируется использовать при разработке модели евразийских компаний. При этом в евразийском научном сообществе практически не изучены иные действующие и разрабатываемые модели НОПФ, такие как группы экономических интересов, группы территориального сотрудничества, кооперативы, малые предприятия.

Остается открытым и вопрос оценки экономической целесообразности создания НОПФ. Исследований, посвященных данной проблеме, крайне мало. В отдельных работах зарубежных авторов анализируется эффективность формирования наднациональных хозяйствующих субъектов на примере Societas Europaea. При этом используются самые разные методы: оценка на основании результатов экспертных опросов руководителей SE [Kirshner 2010], исследование динамики и рыночной выживаемости хозяйствующих субъектов [Cathiard, Lecourt 2017], анализ результатов деятельности SE³, изучение реакции рынка на информацию о получении компанией статуса SE [Hornuf et al. 2019].

Цель данного исследования состоит в комплексном анализе апробированных в мировой практике наднациональных организационно-правовых форм хозяйствования и обосновании системы индикаторов, позволяющих оценить экономическую целесообразность внедрения таких институтов в ЕАЭС. Представляется, что полученные результаты будут способствовать более объективной оценке перспектив внедрения тех или иных НОПФ, их влияния на интеграционный процесс, а следовательно, повышению качества принимаемых управленческих решений.

Наднациональная организационно-правовая форма хозяйствования

Прежде чем перейти к рассмотрению вопроса о том, какие наднациональные организационно-правовые формы хозяйствования наиболее приемлемы для Евразийского экономического союза и каким образом оценивать целесообразность их внедрения и возможную экономическую эффективность, необходимо дать определение наднациональной организационно-правовой формы.

¹ Стратегические направления развития евразийской экономической интеграции до 2025 г. Утверждены Решением Высшего Евразийского экономического совета от 11 декабря 2020 г. №12 // ЕЭК [Электронный ресурс]. URL: https://docs.eaeunion.org/docs/ru-ru/01228321/err_12012021_12 (дата обращения: 20.09.2021).

² Поручение Евразийского межправительственного совета от 01.02.2019 № 4 // Альта-Софт [Электронный ресурс]. URL: <https://www.altaru.ru/tamdoc/19mr0004/> (дата обращения: 20.09.2021).

³ La Société Européenne (SE) // ANECS. Grands sujets d'actualité. 19 Decembre 2018. URL: <http://anecs.anecc-cjec.org/Actualites/Grands-sujets-d-actualite/La-Societe-Europeenne-SE> (дата обращения 10.09.2021).

Понятие «организационно-правовая форма» (ОПФ) обозначает тип (форму) самостоятельного субъекта экономической деятельности, закрепленную законодательством того или иного государства. Чаще всего ОПФ дифференцируются в зависимости от способа формирования и управления имуществом (паевые взносы, вклады в уставный капитал, акции и др.), состава участников, целей деятельности.

В каждом из государств сложилась собственная система организационно-правовых форм, однако в большинстве случаев наиболее популярные и распространенные формы хозяйствования, такие как акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью, кооперативы и др., отличаются лишь названиями и отдельными юридическими деталями.

Если речь идет об организационно-правовых формах, закрепленных корпоративным правом национального государства, то априори подразумевается, что организация регистрируется на территории данного государства и действует в его границах. При осуществлении деятельности за рубежом, а она, как правило, предполагает открытие филиала или представительства, хозяйствующий субъект должен осуществлять ее в соответствии с законодательством принимающего государства. Например, деятельность структурных подразделений (филиалов и представительств) иностранных юридических лиц в Российской Федерации регулируется Гражданским кодексом, федеральными законами «О банках и банковской деятельности», «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» и иными нормативными правовыми актами органов государственной власти и Банка России.

В процессе региональной интеграции формируется особое наднациональное образование — союз государств. Наднациональность, как особый феномен, проявляющийся в интеграционном процессе, воплощается в форме наднациональных институтов. Так, по мере развития подобных союзов постепенно формируются наднациональные властные, политические, правовые, финансовые институты, субрегиональные публичные учреждения и т.д. Одним из таких институтов и выступают наднациональные организационно-правовые формы хозяйствования.

Конструкция НОПФ должна обладать рядом признаков. Прежде всего, она предполагает возможность осуществления деятельности на территории всего интеграционного объединения. Не менее важно, на основании какой системы корпоративного права и каким органом принимается нормативный акт, определяющий порядок учреждения НОПФ. Если в отдельных государствах такой порядок определен нормами национального законодательства, то применительно к НОПФ речь должна идти о корпоративном праве интеграционного объединения либо о нормативном акте, утвержденном руководящим органом такого объединения.

Практика показывает, что участниками наднациональных хозяйствующих субъектов, как правило, выступают государства-участники или их экономические агенты, представляющие две и более стороны интеграционного объединения; таким образом, состав и структуру субъектов хозяйственной деятельности также можно отнести к числу особенностей НОПФ.

Достаточно дискуссионным остается вопрос о необходимости фиксации в учредительных документах наднациональных хозяйствующих субъектов целей и предмета хозяйственной деятельности. В национальных законодательствах сложились различные подходы к данному вопросу. Так, в соответствии с законом Республики Беларусь «О хозяйственных обществах», устав хозяйственного общества в обязательном порядке должен содержать информацию о «цели деятельности, а в случаях, предусмотренных законодательством, и предмете деятельности» (ст. 13)⁴. Требование указания целей создания и предполагаемого круга деятельности содержат законы

⁴ Закон Республики Беларусь 9 декабря 1992 г. № 2020-XI «О хозяйственных обществах» (ред. от 05.01.2021 № 95-3). [Электронный ресурс]. URL: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=v19202020> (дата обращения: 10.09.2021).

«О компаниях с ограниченной ответственностью» (§3)⁵ и «Об акционерных обществах» (§23) ФРГ⁶. Аналогичную норму содержал закон «О компаниях» Великобритании 1989 г.⁷ — цели компании должны были описываться в «Меморандуме об ассоциации» («Memorandum of association»), однако в закон «О компаниях» 2006 г.⁸ это требование уже не было включено. Законодательство Российской Федерации также не содержит требования указания целей и предмета деятельности в Уставе компании.

Применительно к наднациональным хозяйствующим субъектам вопрос о целях экономической деятельности представляется достаточно важным. Цель их деятельности, по крайней мере, не должна противоречить общим целям интеграции, а в тех случаях, когда наднациональный статус предусматривает какие-либо льготы и преференции, такая цель должна в обязательном порядке фиксироваться в учредительных документах.

Таким образом, наднациональная организационно-правовая форма хозяйствующих субъектов является принципиально новым наднациональным институтом, формируемым при достаточно высоком уровне развития интеграционного процесса. Основными (базовыми) характеристиками такой ОПФ должны являться:

- учреждение в соответствии с нормами корпоративного права интеграционного объединения или в соответствии с решением уполномоченного наднационального органа;
- регистрация в одной из союзных стран;
- возможность осуществления деятельности на всей территории интеграционного объединения;
- состав участников (учредителей), в качестве которых должны выступать исключительно (или преимущественно) резиденты не менее чем двух государств, входящих в интеграционное объединение;
- цели деятельности организации не должны противоречить общим целям интеграционного процесса.

Мировая практика разработки и внедрения наднациональных организационно-правовых форм

В процессе обсуждения возможности внедрения НОПФ в ЕАЭС основное внимание уделяется крупным компаниям, функционирующим в форме акционерных обществ. Действительно, в условиях региональной интеграции именно крупные корпорации рассматриваются как структуры, которые могут получить новые возможности для развития. В Европе о необходимости создания таких общеевропейских акционерных обществ впервые заявили уже в 1960 г., вскоре после подписания Римского договора (1957 г.)⁹. Предполагалось, что эти компании смогут составить

⁵ Gesetz betreffend die Gesellschaften mit beschränkter Haftung (GmbHG). Vom 20. April 1892. § 3 Inhalt des Gesellschaftsvertrags // BMJV [Электронный ресурс]. URL: https://www.gesetze-im-internet.de/gmbhg/_3.html (дата обращения: 10.09.2021).

⁶ Aktiengesetz vom 30. Januar 1937. § 23 Feststellung der Satzung // BMJV [Электронный ресурс]. URL: https://www.gesetze-im-internet.de/aktg/_23.html (дата обращения: 10.09.2021).

⁷ Companies Act 1985 // Legislation.gov.uk [Электронный ресурс]. URL: <https://www.legislation.gov.uk/ukpga/1985/6> (дата обращения: 10.09.2021).

⁸ Companies Act 2006 // Legislation.gov.uk [Электронный ресурс]. URL: <https://www.legislation.gov.uk/ukpga/2006/46/contents> (дата обращения: 10.09.2021).

⁹ European Economic Interest Grouping: The only transnational legal instrument for cooperation between entrepreneurs in Europe. P.2 // DIPARTIMENTO DI STUDI AZIENDALI E GIURIDICIURL. Электронный ресурс]. URL: https://www.disag.unisi.it/sites/st07/files/allegatiparagrafo/14-05-2018/eeig_basic_info.pdf (дата обращения: 10.09.2021).

конкуренцию американским и японским ТНК¹⁰. После длительного обсуждения в 2001 г. ЕС учредил НОПФ — европейское публичное общество. Регламент об Уставе европейской компании вступил в силу 8 октября 2004 г., а к началу 2021 г. в Европейском союзе действовали уже 3558 европейских компаний. Статус SE имеют в том числе и такие всемирно известные корпорации, как Airbus, Allianz, BASF, Fresenius, Moët Hennessy — Louis Vuitton, SAP и др.

В Андском сообществе (АС) с момента его образования (1969 г.) предусмотрена возможность создания андских многонациональных компаний (Empresa Multinacional Andina, ЕМА) — акционерных обществ, зарегистрированных в одном из государств Сообщества, в которых доля субрегиональных инвесторов составляет не менее 60%, а административное, финансовое и коммерческое управление контролируется представителями стран АС (ст. 38 Картахенского договора)¹¹. В настоящий момент в АС действует свыше 50 ЕМА, что позволяет реализовывать проекты в области базовой инфраструктуры, дорожного хозяйства, телекоммуникаций и энергетики, а также производственного развития. Оценивая экономическую целесообразность создания такой наднациональной ОПФ, как ЕМА, специалисты региона отмечают возможность привлечения иностранных инвесторов в развитие ряда отраслей при сохранении рычагов управления компаниями в этих секторах [Cherol, Del Arco 1983].

В рамках Совета экономической взаимопомощи (СЭВ) с 1971 г. стали создаваться международные хозяйственные объединения (МХО)¹², которые хотя формально и не являлись акционерными обществами, тем не менее представляли собой крупные государственные корпорации.

Не удивительно, что, рассматривая вопрос о возможности создания «евразийских компаний», руководство ЕАЭС также акцентирует внимание на возможности создания своего рода региональных ТНК¹³. Вместе с тем не следует забывать, что наднациональные ОПФ отнюдь не ограничиваются акционерными обществами. Так, в Европейском союзе, где к настоящему времени сформирована наиболее развитая структура НОПФ, наряду с европейскими публичными обществами действуют также европейские группы экономических интересов (European Economic Interest Grouping EEIG); европейские кооперативные общества (Societas Cooperativa Europaea, SCE); европейские группы территориального сотрудничества (European Grouping of Territorial Cooperation, EGTC).

Концепция «группы экономических интересов» была разработана во Франции, причем именно с целью организации трансграничного сотрудничества в рамках формирующихся европейских сообществ. В 1965 г. правительство Франции подготовило специальный меморандум, содержащий предложение разработать законодательство о европейской компании. Предполагалось, что такие компании могут формироваться в результате заключения договоров между государствами Европейского экономического союза (ЕЭС). Европейская комиссия приняла данное предложение и к 1966 г. также подготовила меморандум в поддержку данной идеи¹⁴, однако этот документ содержал только общую концепцию европейских компаний, базирующуюся

¹⁰ Internal Market and Cooperation — Statute for the European Company — Internal Market White Paper, point 137 // University of Pittsburgh [Электронный ресурс]. URL: <https://aei.pitt.edu/1114/> (дата обращения: 10.09.2021).

¹¹ Acuerdo de Cartagena (Pacto Andino) — Acuerdo de Integración Subregional // Dipublico [Электронный ресурс]. URL: <https://www.dipublico.org/10598/acuerdo-de-cartagena-pacto-andino-acuerdo-de-integracion-subregional-1969/> (дата обращения: 10.09.2021).

¹² Комплексная программа дальнейшего углубления и совершенствования сотрудничества и развития социалистической экономической интеграции стран-членов СЭВ. М.: Политиздат, 1971.

¹³ Михаил Мясникович: надо сделать все, чтобы евразийский бизнес сконцентрировался в ТНК ЕАЭС // Евразийский банк развития [Электронный ресурс]. URL: <https://eabr.org/press/news/mikhail-myasnikovich-nado-sdelat-vsye-chtoby-evraziyskiy-biznes-skontsentriroualsya-v-tnk-eaes/> (дата обращения: 10.09.2021); Евразийские компании имеют большие перспективы в ЕАЭС // TKS.ru [Электронный ресурс]. URL: <https://www.tks.ru/news/nearby/2020/02/05/0002> (дата обращения: 10.09.2021).

¹⁴ Projet d'un Statut des Societes Anonymes Europeennes // University of Pittsburgh Library System. URL: <http://aei.pitt.edu/39000/1/A3884.pdf> (дата обращения: 10.09.2021).

на основных положениях Римского договора 1957 г. Понимая, что процесс выработки единой позиции государств, вошедших в ЕЭС, будет достаточно сложным, французское правительство инициировало разработку новой правовой конструкции — группы экономических интересов (Un groupement d'intérêt économique, GIE).

Цель такой группы была определена как поддержка действующих компаний из разных стран; при этом объединения активов или формирования обязательного уставного капитала группа не предполагала, что существенно облегчало организацию совместной деятельности. Не дожидаясь решения на уровне европейских сообществ, Франция приняла в 1967 г. соответствующий закон и включила GIE в перечень французских юридических лиц¹⁵, а в 1985 г. после длительных обсуждений Постановлением Совета ЕЭС № 2137/85¹⁶ была создана и первая европейская наднациональная ОПФ — европейская группа экономических интересов.

Ресурсы, необходимые для осуществления деятельности группы, формируются за счет взносов. Получаемая прибыль распределяется между участниками, которые и выступают в качестве плательщика корпоративного налога. Предоставление учредителям групп достаточно большой свободы в договорных отношениях и внутренней организации сделали данную ОПФ достаточно популярной, что позволило решить широкий круг вопросов организации трансграничного сотрудничества: от реализации масштабных научных и научно-технических проектов до поддержки деятельности малых компаний и индивидуальных предпринимателей. Активными участниками таких групп стали образовательные и научные организации, крупные корпорации, предприятия малого сектора экономики.

В соответствии с Регламентом Совета (ЕЭС) № 2137/85 от 25.07.1985 г. государства ЕС получили право учреждать EEIG начиная с 1989 г. Всего за период 1989–2020 гг. в Европейском союзе было зарегистрировано 2678 EEIG, на начало 2021 г. действуют 2224 EEIG¹⁷.

Анализ функционирования европейских EEIG показывает, что на начальном этапе интеграции они способствуют сплочению государств интеграционного ядра, установлению доверия между экономическими агентами. Нацеленность на локальные экономические задачи, а также возможность с помощью данного механизма «обойти» более сложные вопросы, такие как, например, распределение капитала или налогообложение создаваемого юридического лица, позволяет максимально эффективно решать многие экономические задачи.

Чрезвычайно важным представляется и то, что формирование «группы экономических интересов» позволяет организовать трансграничное сотрудничество без угрозы для субъектности национальных бизнес-структур, риска быть поглощенными более сильными конкурентами.

Еще одна особенность рассматриваемой правовой конструкции состоит в том, что она сама способна «подстроиться» под национальные правовые системы, тогда как попытки формирования наднационального юридического лица в более традиционных формах, как правило, входят в противоречие с уже сложившимися в каждом из интегрирующихся государств правовыми институтами, изменение которых более длительный и сложный процесс. В результате растет интерес к данной организационно-правовой форме как со стороны национальных государств, так и региональных интеграционных объединений, например, МЕРКОСУР [Melem, Pedro 2016].

¹⁵ Ordonnance n°67-821 du 23 septembre 1967 Sur les groupements d'interet economique (Creation but Composition Dissolution) // Légifrance [Электронный ресурс]. URL: <https://www.legifrance.gouv.fr/jorf/id/JORFTEXT00000339915> (дата обращения: 10.09.2021).

¹⁶ Council Regulation (EEC) №2137/85 of 25 July 1985 on the European Economic Interest Grouping (EEIG) // Eur-lex [Электронный ресурс]. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:31985R2137&from=FR> (дата обращения: 10.09.2021).

¹⁷ Europäisches EWIV. Informationszentrum // LIBERTAS European Institute [Электронный ресурс]. URL: <https://www.libertas-institut.com/wp-content/uploads/2020/11/ewiv-laenderliste.pdf> (дата обращения: 10.09.2021).

Достаточно интересной наднациональной организационно-правовой формой в ЕС являются группы территориального сотрудничества¹⁸. Необходимость организации территориального сотрудничества обосновывается потребностью «гармоничного развития территории Союза, достижения большей экономической, социальной и территориальной сплоченности, снижения трудностей, с которыми сталкиваются региональные и местные органы власти государств-членов при осуществлении и управлении действиями территориального сотрудничества в рамках различных национальных законов и процедур»¹⁹.

Участниками EGTS, в соответствии с Постановлением № 1082/2006, могут являться: государства-члены; региональные власти; местные власти; государственные и иные организации и предприятия, регулируемые нормами публичного права; ассоциации, представляющие вышеперечисленные структуры.

Цель создания каждой группы территориального сотрудничества должна быть четко определена. Чаще всего в качестве таких целей выступает решение вопросов, находящихся в ведении местных сообществ (образование, культура, здравоохранение, туризм и др.). Срок деятельности может фиксироваться в учредительных документах, но возможно и образование групп на неопределенный срок.

Всего с 2008 по 2019 гг. в Европейском союзе было создано 75 EGTS²⁰. Ежегодно создается от 3 до 11 таких групп. Большая часть EGTC финансируется Европейским фондом регионального развития, Европейским социальным фондом и др. Однако привлекаются и иные ресурсы: средства национальных и региональных фондов, взносы участников группы, средства частных фондов, частные пожертвования. Наличие институционализированной структуры, отвечающей за реализацию трансграничных проектов, позволяет достаточно эффективно контролировать расходование выделяемых средств.

По данным комиссии по политике территориальной сплоченности и бюджету ЕС, опубликованным в 2020 г., внутренние приграничные регионы ЕС занимают 40% его территории, на них приходится 30% населения (150 миллионов человек), в том числе 1,3 миллиона трансграничных работников. При этом возможность роста ВВП Европейского союза только за счет развития территориального сотрудничества, в том числе путем интенсификации деятельности групп территориального сотрудничества, по оценке Комиссии, составляет 8%²¹.

В 2003 г. в Европейском союзе было принято Положение о Совете европейского кооперативного общества (ЕС) № 1435/2003, в соответствии с которым начиная с 18 августа 2006 г. на территории государств, входящих в Европейскую экономическую зону, стало возможным создание европейских кооперативных обществ (*Societas cooperativa Europaea*)²². Несмотря на то, что кооперативные предприятия — достаточно распространенная форма ведения бизнеса в Европейском союзе, наднациональная модель оказалась слабо востребована и массовым явлением общеевропейские кооперативные структуры пока не стали. Кроме того, внедрение SCE состоялось накануне финансового кризиса 2008 г., что в известной степени затормозило развитие данного

¹⁸ Regulation (EC) №1082/2006 of the European Parliament and of the Council of 5 July 2006 on a European grouping of territorial cooperation (EGTC) // Eur-lex [Электронный ресурс]. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:32006R1082> (дата обращения: 10.09.2021).

¹⁹ Там же.

²⁰ EGTC monitoring report 2017 // European Committee of the Regions [Электронный ресурс]. URL: <https://cor.europa.eu/en/engage/studies/Documents/EGTC%20monitoring%20report%202017/EGTC-MR-2017.pdf> (дата обращения: 10.09.2021); EGTC monitoring report 2018–2019 // European Committee of the Regions [Электронный ресурс]. URL: <https://cor.europa.eu/en/engage/studies/Documents/EGTC-MR-2018-2019/EGTC-MR-2018-2019.pdf> (дата обращения: 10.09.2021).

²¹ Report Public Consultations on the Future of Cross-Border Cooperation // European Committee of the Regions [Электронный ресурс]. URL: https://portal.cor.europa.eu/egtc/about/Documents/Report_on_the_Consultations-Future_of_CBC.pdf (дата обращения: 10.09.2021).

²² Council Regulation (EC) № 1435/2003 of 22 July 2003 on the Statute for a European Cooperative Society (SCE) // Eur-lex [Электронный ресурс]. URL: <https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2003/1435/oj> (дата обращения: 10.09.2021).

института [Соколов 2020]. По данным на конец 2018 г. (последняя официальная статистика), в Европейском союзе действует 41 SCE, а штаб-квартиры европейских кооперативов представлены всего в 10 странах ЕС²³. Чаще всего кооперативы создаются в таких сферах, как инвестиции, включая создание своего рода «касс взаимопомощи», недвижимость (аренда), клининг и др.

Сложившиеся в Европейском союзе наднациональные ОПФ в известной степени дополняют друг друга. Благодаря достаточно гибким, легко подстраиваемым под любую национальную правовую систему EEIG было активизировано сотрудничество организаций и предприятий государств-членов. Европейские компании способствуют росту экономики ЕС за счет максимально эффективного использования возможностей общего рынка. Крупные европейские компании успешно конкурируют с ведущими мировыми ТНК, представляя, по сути, единый европейский бренд. Европейские кооперативы хотя и являются значительно менее значимой с экономической точки зрения структурой, также занимают определенную нишу в общеевропейской социально-экономической системе. Модель европейских групп территориального сотрудничества играет важную роль в организации межгосударственного взаимодействия на разных уровнях власти и управления при решении конкретных задач трансграничного и транснационального сотрудничества.

На стадии обсуждения находятся такие НОПФ, как «европейский фонд» (Fundatio Europea, FE) и «европейское общество с единственным участником» (Societas Unius Personae, SUP) (малые предприятия). После их утверждения система НОПФ в Европейском союзе приобретет целостный вид, в рамках которого будет обеспечен охват всех основных форм хозяйственной деятельности (Рисунок 1).

²³ Liste der Europäischen Genossenschaften (SCE = Societas cooperativa europeae). List of European Cooperatives (SCE) // LIBERTAS European Institute. URL: <https://www.libertas-institut.com/wp-content/uploads/2018/08/sce-list.pdf> (дата обращения: 10.09.2021).

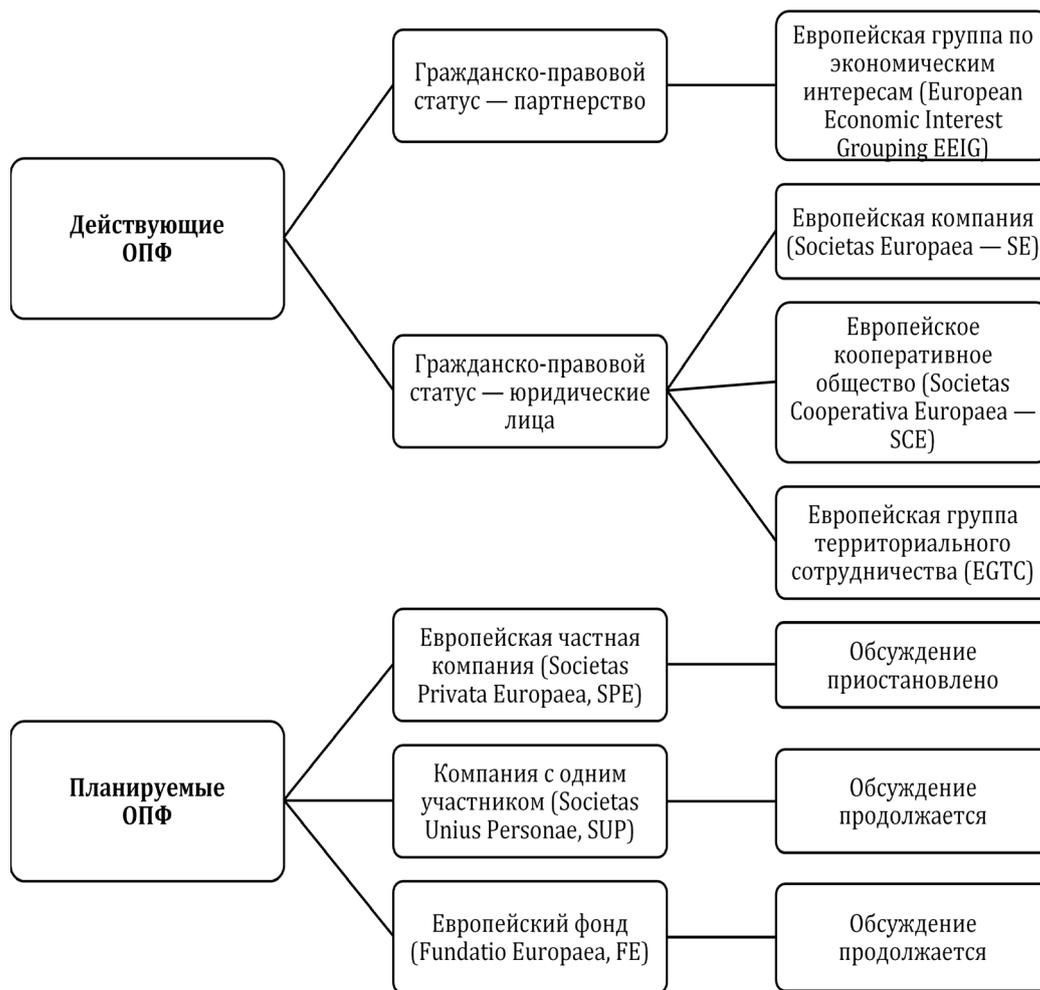


Рисунок 1. Структура наднациональных организационно-правовых форм хозяйствования в Европейском союзе²⁴

По мнению автора, в процессе анализа перспектив развития наднациональных организационно-правовых форм хозяйствования в рамках ЕАЭС следует рассмотреть не только возможность создания евразийских акционерных обществ, но и евразийских «аналогов», по крайней мере, таких моделей, как группы экономического и территориального сотрудничества, эффективность которых убедительно доказана опытом их функционирования в Европейском союзе.

Критерии экономической целесообразности разработки и внедрения наднациональных организационно-правовых форм

Осмысление роли института наднациональных субъектов хозяйствования предполагает оценку его влияния на процесс интеграции, экономику государств-членов, финансовое состояние и рыночные позиции самих хозяйствующих субъектов. Обычно такая оценка проводится путем определения эффектов интеграционного взаимодействия.

²⁴ Составлено автором.

Такие категории, как «эффект» и «эффективность», являются достаточно многозначными. Упрощенное понимание эффективности как «соотношения между достигнутым результатом и использованными ресурсами»²⁵, достаточно точное и объективное для оценки процессов материального производства, вряд ли может быть применено к изучению сложного и многоуровневого интеграционного процесса, поэтому «интеграционным эффектом» принято называть разницу между показателями на доинтеграционном этапе и после возникновения союзных отношений.

Этот подход восходит к теоретической модели Джекоба Вайнера, в которой рассматривались «эффекты» для интегрирующихся государств в случае формирования таможенного союза [Viner 2014]. Именно Вайнером было сформулировано определение «статических», то есть проявляющихся сразу, и «динамических», то есть проявляющихся с течением времени, интеграционных эффектов. Исследуя по большей части влияние таможенного соглашения на динамику внешнеторговых операций, к статическим эффектам Дж. Вайнер относил те, которые связаны с устранением экспортных и импортных пошлин. Динамические эффекты рассматривались как отдаленные, постепенно накапливающиеся последствия, связанные с изменением доходов правительств и благосостоянием населения.

Как правило, в качестве динамических эффектов рассматриваются такие показатели, как изменение ВВП стран-участниц, динамика внешних и взаимных торговых потоков, внешних и взаимных инвестиций и другие показатели, дающие общее представление о том, как может измениться или как на практике меняется экономическое положение того или иного государства, вступающего в таможенный или экономический союз.

По мере развития теории региональной интеграции и изучения практического опыта реализации интеграционных проектов расширялись и представления об интеграционных эффектах. Сегодня принято выделять не только экономические, но также социальные, институциональные, инновационно-технологические, экологические, или энвайронментальные (от англ. environment — окружающая среда), эффекты, причем роль последней группы стремительно возрастает в условиях декларируемого на глобальном уровне и поддержанного большинством стран мира перехода к так называемой «климатической повестке» [Lopez-Cordova, Mesquita Moreira 2002].

Многообразие интеграционных эффектов отмечают разные авторы. Например, в работе С.В. Ткачука указывается, что «...эффекты интеграции сами по себе многообразны, в связи с этим получение общей оценки эффективности экономической интеграции многокомпонентный и достаточно условный процесс»²⁶. К конкретным показателям, которые позволяют дать общую оценку интеграционного эффекта, данный автор относит показатели свободного перемещения факторов производства в рамках единого рынка; показатели открытости экономики, значимости внешней торговли, промышленной кооперации и взаимного инвестирования, а также макроэкономические параметры национальных государств и динамику их конкурентоспособности.

В действующих интеграционных объединениях сложились различные системы мониторинга процесса интеграции де-факто и/или де-юре с помощью серии индикаторов. К таким системам можно отнести: Информационно-справочный бюллетень внутреннего рынка ЕС (Internal Market Scoreboard); Бюллетень экономического сообщества АСЕАН (Economic Community Scorecard); систему индикаторов экономической интеграции Евразийского банка развития.

²⁵ ГОСТ Р ИСО 9000-2015. Национальный стандарт Российской Федерации. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь. Утв. Приказом Росстандарта от 28.09.2015 № 1390-ст // Электронный фонд правовых и нормативно-технических документов [Электронный ресурс]. URL: <https://docs.cntd.ru/document/1200124393> (дата обращения: 10.09.2021).

²⁶ Ткачук С.П. Повышение эффективности экономической интеграции государств-участников ЕАЭС. Автореф. дисс... канд. экон. наук. М., 2020. С. 13–14.

Центром интеграционных исследований ЕАБР была обоснована необходимость дифференцированной оценки региональной кооперации и интеграции²⁷, выделены два основных аспекта региональной интеграции: интеграция рынков на базе показателей взаимной торговли, инвестиций, трудовой миграции и ряда секторов экономики и конвергенция экономических систем на основе макроэкономики и монетарной, фискальной и финансовой политики²⁸. В исследованиях ЕАБР при оценке интеграционных эффектов серьезное внимание уделяется также различным аспектам экономической безопасности: энергетической, продовольственной и др.²⁹

Спектр показателей, которые могут изучаться для оценки влияния интеграции в целом весьма обширен, а итоговые оценки всегда носят в известной степени приближенный характер, так как крайне сложно выделить в чистом виде влияние именно интеграционного эффекта.

На это обстоятельство обращает внимание В.Н. Зуев, отмечая, что «...проблема оценки эффектов интеграционного взаимодействия заключается в том, что используемые индикаторы часто не позволяют однозначно выделить именно интеграционное воздействие» [Зуев 2014, 27]. В качестве примера он приводит известный параметр оценки глубины взаимной интеграции — показатели торгового потока. Наиболее высоки эти показатели у современных США и Китая, что отнюдь не означает их стремления к интеграции.

За рубежом для оценки эффекта региональной экономической интеграции чаще всего исследуются динамика интеграции рынков и степень сближения экономик государств-участников. В Европейском союзе в число основных индикаторов интеграционного процесса включены показатели торговли товарами и услугами, а также динамика прямых иностранных инвестиций (ПИИ), включая внешние и взаимные, большое внимание уделяется вопросу транспозиции европейских Директив в национальное законодательство.

В АСЕАН предлагается достаточно обширная система индикаторов интеграции, «привязываемая» к каждому конкретному проекту, что позволяет оценивать не только общий интеграционный эффект, но и влияние на экономику государств-членов отдельных мероприятий.

Несмотря на достаточно глубокую проработанность вопроса оценки интеграционных эффектов, многие широко применяемые показатели далеко не всегда позволяют объективно оценить протекающий процесс. По данным ряда исследователей, очень часто динамика таких ключевых параметров, как ВВП, торговые потоки, инвестиции, связана с процессами, не имеющими отношения к интеграции. Так, проанализировав динамику параметров степени интеграции рынков и сближения экономик для основных интеграционных проектов, включая ЕС, АСЕАН, общий рынок Восточной и Южной Африки (COMESA), ученые установили, что свыше 30% показателей являются неинформативными с точки зрения интеграции, так как меняются по иным причинам [Bhatia 2017]. Еще более проблематичной представляется оценка влияния на интеграционный процесс отдельного наднационального механизма, что требует достаточного взвешенного отношения к выбору конкретных индикаторов.

Создание новой наднациональной организационно-правовой формы предполагает появление на просторстве регионального интеграционного объединения новых хозяйствующих субъектов, которые становятся результатом объединения усилий большого числа акторов, включая не только органы управления на наднациональном уровне и уровне государств-членов, но и конкретных организаций, бизнес-структур государств-членов, граждан государств, входящих

²⁷ Система индикаторов евразийской интеграции ЕАБР // Евразийский банк развития [Электронный ресурс]. URL: https://eabr.org/upload/iblock/410/edb-centre-report-22_siei-ii_rus_1.pdf (дата обращения: 10.09.2021).

²⁸ Там же.

²⁹ ЕАБР Экономические эффекты вступления Таджикистана в Евразийский экономический союз: аналитический доклад. С. 37, 39 // Евразийский банк развития [Электронный ресурс]. URL: https://eabr.org/upload/iblock/97a/EABR_Analytical_Report_RT_11_2020_RU_1.pdf (дата обращения: 10.09.2021).

в интеграционное объединение. Таким образом, в основе данного процесса должна лежать «готовность к взаимодействию».

На это измерение интеграции еще в 1990-е г. обратили внимание Дж. Шотт и Г. Хафбауэр, включившие в число индикаторов, характеризующих интеграцию, «уровень готовности интенсифицировать интеграцию» [Hufbauer, Schott 1994]. Правда, рассматривался этот показатель в первую очередь с позиций национальных правительств. Такой же подход применили изучавшие африканские, азиатские и латиноамериканские интеграционные проекты У. Фенг и Дж. Джена [Feng, Genna 2004]. Однако их оценка показателя «готовность к интеграции» была основана «...на телефонном опросе чиновников, результаты которого не всегда можно считать репрезентативными, ...результаты анализа основываются на качественных, а не количественных показателях»³⁰, что делало его достаточно субъективным.

Достаточно много социологических исследований посвящено восприятию интеграционных процессов гражданами. Действительно, характер взаимодействия в рамках интеграционного объединения во многом зависит не только от решений, принимаемых органами управления, но и от позиции граждан. Можно вспомнить фразу одного из «отцов» европейской интеграции Ж. Монне: «Мы объединяем людей, а не государства». В развитие этого тезиса отметим, что интеграция происходит на разных уровнях, в том числе и на уровне таких экономических агентов, как организации и предприятия. Причем степень готовности к взаимодействию может существенно отличаться в зависимости от формата, в котором такое взаимодействие организовано. Хорошо известно, что в ряде случаев в ЕАЭС сотрудничество на уровне предприятий вызывает противодействие в силу возможного недружественного поглощения или угрозы монополизации.

В этой связи достаточно объективным можно считать такой показатель, как «уровень готовности организаций и предприятий к сотрудничеству в рамках НОПФ». Он может быть получен путем проведения опроса заинтересованных организаций и предприятий в каждой из стран интеграционного объединения. Опрос необходимо проводить применительно к каждой конкретной НОПФ с учетом других вариантов организации сотрудничества. Например, если речь будет идти о деятельности промышленного предприятия, действующего в форме акционерного общества, необходимо учитывать готовность к сотрудничеству в различных форматах промышленной кооперации: совместное решение локальных задач, смежные предприятия, совместные предприятия, наднациональная форма.

Полезным для оценки уровня готовности к сотрудничеству в рамках НОПФ может быть и общественное обсуждение. В Европейском союзе такое обсуждение впервые было организовано в рамках изучения возможности создания «европейских фондов». Службой Европейской комиссии по внутреннему рынку, промышленности, предпринимательству и МСП (DG Internal Market) на веб-сайте был опубликован перечень вопросов для действующих в странах ЕС фондов. Таким образом Европейская комиссия смогла организовать коммуникацию с достаточно большим кругом заинтересованных лиц, получить подробную информацию об операционных проблемах, с которыми сталкиваются фонды в случае совершения трансграничных операций и их заинтересованности в создании НОПФ.

Создание наднациональных ОПФ в качестве одной из главных целей преследует оптимизацию организационных, административных и правовых издержек. Оценить этот показатель можно путем расчета затрат, которые производятся бизнес-структурами в других государствах-членах. Эти расходы весьма существенны. Так, по данным Competitiveness Advisory

³⁰ Система индикаторов евразийской интеграции II // Евразийский банк развития [Электронный ресурс]. URL: http://eabr.org/r/research/centre/projectsCII/siei/index.php?id_16=37608 (дата обращения: 10.09.2021).

Group of Industrialists («Европейский круглый стол промышленников»), введение в Европейском союзе института «европейской компании» открыло предприятиям ЕС возможность экономии в размере до 30 млрд евро ежегодно (в целом по еврозоне)³¹.

Вопросы организации введения бизнеса в государствах ЕАЭС, несмотря на меньшее количество стран — участниц, также достаточно актуальны. Различия в правовых системах, необходимость формирования достаточно сложной структуры дочерних и совместных предприятий в различных организационно-правовых формах приводят к значительному росту издержек крупных компаний, ведущих бизнес в нескольких государствах ЕАЭС.

Применительно к наднациональным публичным обществам значимым критерием может выступать рыночная стоимость компании. Европейские исследования подтверждают, что, как правило, рынок позитивно реагирует на информацию о реинкорпорации, особенно в тех случаях, когда речь идет о крупных компаниях [Hornuf et al. 2019]. Нейтральная или позитивная реакция на создание наднациональных компаний может быть объяснима тем, что такие слияния обычно носят дружественный характер и связаны именно с потребностями оптимизации деятельности в субрегионе.

Экономический эффект от формирования наднациональных хозяйствующих субъектов может состоять и в росте взаимных инвестиций. В Европейском союзе возможности развития новых бизнес-моделей, предполагающих участие более чем одной страны ЕС (таких как «европейские группы», «европейские компании» и др.), напрямую связывают с позитивной динамикой взаимных инвестиций³².

Для ЕАЭС вопрос увеличения объема взаимных инвестиций имеет принципиально важное значение. Несмотря на то, что процесс евразийской интеграции продолжается уже более 20 лет, инвестиционные «связи» союзных государств до сих пор недостаточно прочны. По данным на начало 2021 г., общий объем накопленных прямых инвестиций (ПИ) составил всего 16,8 млрд долл. США (Рисунок 2).

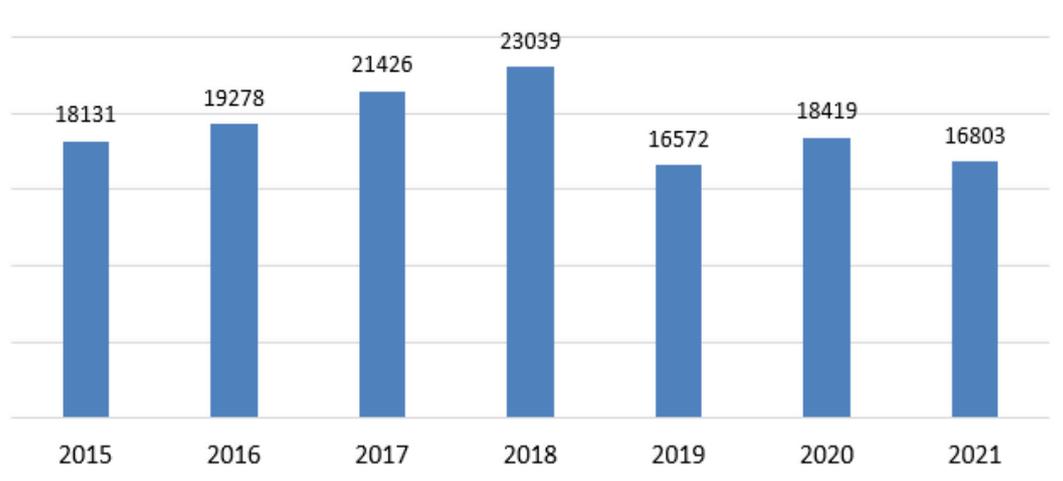


Рисунок 2. Объем накопленных взаимных прямых инвестиций в ЕАЭС, млрд долл. США, данные на начало года³³

Основным инструментом взаимных ПИ в ЕАЭС являются инвестиции в капитал компаний.

³¹ Европейская компания // DKLex [Электронный ресурс]. URL: <https://www.dklex.ee/publikatsii/evropejskaya-kompaniya.html> (дата обращения: 10.09.2021).

³² Single Market Scoreboard. Integration and market openness. Foreign Direct Investments // European Commission [Электронный ресурс]. URL: https://ec.europa.eu/internal_market/scoreboard/integration_market_openness/fdi/index_en.htm (дата обращения: 10.09.2021).

³³ Источник: Взаимные инвестиции // ЕЭК [Электронный ресурс]. URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/fin_stat/express_information/Pages/express_mut_investments.aspx (дата обращения: 10.09.2021).

Развитие института «евразийских компаний» будет способствовать как росту взаимных ПИ, так и более сбалансированному их распределению в государствах ЕАЭС.

Достаточно интересным в контексте изучения эффективности наднациональных организационно-правовых форм представляется исследование показателей деятельности национальных и мультинациональных фирм, работающих в Ирландии³⁴. Авторы исследования проанализировали основные показатели деятельности предприятий, работающих на территории Ирландии, разделив их на три группы: национальные компании; мультинациональные европейские компании, включая категорию «европейские предприятия»; иностранные неевропейские компании. Согласно полученным данным, по сравнению с исключительно ирландскими фирмами, мультинациональные компании оказались более производительны, они платят более высокую заработную плату, больше инвестируют в материальные и нематериальные активы. Еще более интересным представляется и вывод авторов о том, что наличие мультинациональных компаний стимулирует молодые национальные предприятия инвестировать средства в НИОКР.

Важной оценочной категорией для любого наднационального института является его целесообразность. Естественно, что, говоря об экономической целесообразности, мы предполагаем оценить соответствие планируемого к внедрению института именно экономическим и в несколько более широком понимании социально-экономическим целям интеграции. Такой подход предполагает «точечную настройку» системы оцениваемых параметров, так как региональная экономическая интеграция не универсальный процесс и каждое из интеграционных объединений формулирует собственные, значимые именно для него цели и задачи интеграции. Они могут совпадать по определенным параметрам — все объединения стремятся к укреплению своих экономических позиций, а также повышению благосостояния граждан, — а могут существенно отличаться от внешне схожих проектов.

Так, например, для Андского сообщества одной из главных целей было привлечение в регион иностранных инвестиций и при этом обеспечение защиты национальных экономик от негативного воздействия ТНК. Именно по этой причине большое внимание при выработке условий создания Андских компаний было уделено такому вопросу, как соотношение субрегиональных и иностранных долей в капитале. Это соотношение нормативно закреплено, а в случае его нарушения компания теряет статус ЕМА.

Европейский союз в число главных целей включил построение единого внутреннего рынка и обеспечение свободной и добросовестной конкуренции, построение социальной рыночной экономики, достижение экономической, социальной и территориальной сплоченности и солидарности между государствами-членами. Отсюда вытекает разнообразие наднациональных ОПФ, разработка таких специфичных форм наднациональных юридических лиц, как группы территориального сотрудничества, европейские фонды, европейские кооперативы.

Для Евразийского экономического союза, наряду с традиционной для интеграционных объединений цели формирования единого рынка, магистральным направлением заявлена «модернизация, кооперация и повышение конкурентоспособности национальных экономик»³⁵. Формирование института НОПФ напрямую касается вопроса кооперации, по сути, переводя его в новое качество и способствуя тем самым росту конкурентоспособности как экономик государств-членов, так и экономики ЕАЭС в целом.

Своевременность обращения к данному вопросу подтверждает и перечень тех целей,

³⁴ Comparative performance of indigenous and multinational firms operating in Ireland. Background documents for the European Semester // European Commission [Электронный ресурс]. URL: <https://www.esri.ie/system/files?file=media/file-uploads/2018-03/BKMNEXT353.pdf> (дата обращения: 10.09.2021).

³⁵ Договор о Евразийском экономическом союзе. Подписан в г. Астане 29.05.2014. (ред. от 01.10.2019) (с изм. и доп., вступ. в силу с 28.10.2021) // Консультант-Плюс [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163855/ (дата обращения: 10.09.2021).

которые планирует достичь ЕАЭС к 2025 г. В ряду этих целей применительно к исследуемой проблеме наиболее важны:

- создание механизмов целевого содействия экономическому развитию;
- выстраивание системы управления совместными кооперационными проектами, развитие высокопроизводительных секторов;
- стимулирование научно-технического прогресса (НТП);
- повышение эффективности институтов ЕАЭС;
- развертывание механизмов сотрудничества в области образования, здравоохранения, туризма и спорта³⁶.

Концепция наднациональных ОПФ прямо отвечает запросу на стимулирование кооперационных связей на уровне конкретных производств и росту их конкурентоспособности на внешних рынках, а такие модели НОПФ, как группа экономических интересов или группа территориального сотрудничества, позволят евразийским хозяйствующим субъектам более интенсивно развивать научно-техническое сотрудничество, реализовывать совместные социальные проекты.

Заключение

Обобщая сложившиеся подходы к оценке целесообразности создания НОПФ, в качестве ключевых индикаторов для ЕАЭС можно предложить модель, представленную на рисунке 3.



Рисунок 3. Критерии целесообразности разработки и внедрения наднациональной организационно-правовой формы юридического лица³⁷

Предложенная система индикаторов не претендует на полноту. В реальности число показателей, характеризующих экономическое состояние самих наднациональных хозяйствующих субъектов и их влияние на интеграционный процесс, экономические и социальные показатели государств, на территории которых они будут вести деятельности, может быть значительно шире и включать такие показатели, как рыночная стоимость реинкорпорированных компаний, их инновационная активность по сравнению с аналогичными национальными субъектами и др.

³⁶ Стратегические направления развития евразийской экономической интеграции до 2025 г. // ЕЭК [Электронный ресурс]. URL: http://eec.eaeunion.org/comission/department/dep_razv_integr/strategicheskie-napravleniya-razvitiya.php (дата обращения: 10.09.2021).

³⁷ Составлено автором.

Завершая анализ перспектив развития наднациональных организационно-правовых форм хозяйствования в ЕАЭС, необходимо сказать, что институт НОПФ существует уже более 50 лет и зарекомендовал себя как достаточно эффективный инструмент, способствующий достижению целей интеграционного процесса. Можно предположить, что и в рамках ЕАЭС наднациональные организационно-правовые формы, в случае принятия соответствующего решения, сыграют важную позитивную роль.

Список литературы:

Зуев В.Н. Методология классификации и оценки форм региональной интеграции // Евразийская экономическая интеграция. 2014. № 3 (24). С. 25–43.

Соколов А.О. Европейская компания и Европейское кооперативное общество как формы наднациональной организации бизнеса в Европейском Союзе // Экономические стратегии. 2020. № 2. С. 134–141. DOI: <https://doi.org/10.33917/es-2.168.2020.134-141>.

Bhatia R.J. Assessing Regional Integration at the Country Level: A Possible Framework as Illustrated for the COMESA Region // Indicator-Based Monitoring of Regional Economic Integration / ed. by P. De Lombaerde, E. Saucedo Acosta. New York: Springer International Publishing, 2017. P. 261–284.

Cathiard C., Lecourt A. La pratique du droit européen des sociétés: Pratique des affaires. Paris: Joly, 2017.

Cherol R.L. Del Arco J.N. Empresas Multinacionales Andinas: Un Nuevo Enfoque de la Inversion Multinacional en el Grupo Andino // The International Lawyer. 1983. Vol. 17. Is. 2. P. 309–332.

Feng Y., Genna G.M. Domestic Institutional Convergence and Regional Integration: Further Evidence // Aspects of Globalization, Regionalisation and Business / ed. by I.D. Salavrakos. Athens: Atiner, 2004. P. 23–37.

Hornuf L., Mohamed A., Schweinbacher A. The Economic Impact of Forming a European Company // Journal of Common Market Studies. 2019. Vol. 57. Is. 4. P. 659–674. DOI: <https://doi.org/10.1111/jcms.12839>.

Hufbauer G., Schott J. Western Hemisphere Economic Integration. Institute for International Economics. Washington, D.C.: Peterson Inst. for Intl. Economics, 1994.

Kirshner J.A. «An Ever Closer Union» in Corporate Identity? A Transatlantic Perspective on Regional Dynamics and the Societas Europaea // St. John's Law Review. 2010. Vol. 84. № 4. P. 1273–1345.

Lopez-Cordova E., Mesquita Moreira M. Regional Integration and Productivity // BID-Intal-ITD-STA Working Paper № 14. 2002. P. 245–268.

Melem F.A., Pedro J.M. The European System of Economic Interest Groupings: One Possible Role Model for Brasilia // LIBERTAS — European Institute. 2016. April. URL: https://www.libertas-institut.com/wp-content/uploads/2016/04/TCC_BR_GIE_Brazil.pdf.

Viner J. The Customs Union Issue. Oxford: Oxford University Press, 2014.

References:

Bhatia R.J. (2017) Assessing Regional Integration at the Country Level: A Possible Framework as Illustrated for the COMESA Region. In: P. De Lombaerde, E. Saucedo Acosta (eds.) *Indicator-Based Monitoring of Regional Economic Integration*. New York: Springer International Publishing, 2017. P. 261–284.

Cathiard C., Lecourt A. (2017) *La pratique du droit européen des sociétés: Pratique des affaires*. Paris: Joly.

Cherol R.L. Del Arco J.N. (1983) Empresas Multinacionales Andinas: Un Nuevo Enfoque de la Inversion Multinacional en el Grupo Andino. *The International Lawyer*. Vol. 17. Is. 2. P. 309–332.

- Feng Y., Genna G.M. (2004) Domestic Institutional Convergence and Regional Integration: Further Evidence. In: Salavrakos I.D. (ed.): *Aspects of Globalization, Regionalisation and Business*. Athens: Atiner. P. 23–37.
- Hornuf L., Mohamed A., Schweinbacher A. (2019) The Economic Impact of Forming a European Company. *Journal of Common Market Studies*. Vol. 57. Is. 4. P. 659–674. DOI: <https://doi.org/10.1111/jcms.12839>.
- Hufbauer G., Schott J. *Western Hemisphere Economic Integration*. Institute for International Economics. Washington, D.C.: Peterson Inst. for Intl. Economics.
- Kirshner J.A. (2010) «An Ever Closer Union» in Corporate Identity? A Transatlantic Perspective on Regional Dynamics and the Societas Europaea. *St. John's Law Review*. Vol. 84. No. 4. P. 1273–1345.
- Lopez-Cordova E., Mesquita Moreira M. (2002) Regional Integration and Productivity. *BID-Intal-ITD-STA Working Paper No. 14*. P. 245–268.
- Melem F.A., Pedro J.M. The European system of Economic Interest Groupings: One possible role model for Brasilia. *LIBERTAS — European Institute*. April. URL: https://www.libertas-institut.com/wp-content/uploads/2016/04/TCC_BR_GIE_Brazil.pdf.
- Sokolov A. (2020) European Company and European Cooperative Society as Forms of Supranational Business Organization in the European Union. *Ekonomicheskie strategii*. No. 2. P. 134–141. DOI: <https://doi.org/10.33917/es-2.168.2020.134-141>.
- Viner J. (2014) *The Customs Union Issue*. Oxford: Oxford University Press.
- Zuev V.N. (2014) Methodology of Classification and Evaluation of Regional Integration Forms. *Evraziyskaya ekonomicheskaya integratsiya*. No. 3 (24). P. 25–43.

Дата поступления/Received: 30.09.2021